

NICARAGUA

ARAP

**Agriculture Reconstruction
Assistance Program**

**ESTUDIO DE MERCADO PLANTAS ORNAMENTALES
MERCADO ESTADOUNIDENSE**

Prepared by:
Garret Denblecker

Submitted by:
Chemonics International Inc.

To:
United States Agency for International Development
Managua, Nicaragua

USAID CONTRACT NO. PCE-I-00-99-00003-00 DELIVERY ORDER 802, 524-
0366-9023
September, 2000

Índice

Introducción	página 1
Breve historia	página 1
Historia del mercado de EEUU	página 3
Tendencias de importación en EEUU	página 5
Costa Rica	página 6
Guatemala	página 7
Visitas a Miami	página 9
Viajes de campo a Nicaragua	página 10
Resumen de observaciones	página 12
Recomendaciones	página 13
Presentación en Power Point	página 15
Siembras registradas de Guatemala	página 37
Plantas ornamentales de Guatemala	página 38
Valor de las importaciones de EEUU por región	página 39
Material de embalaje recomendado por el Departamento de Agricultura de EEUU	página 40
Explicación del Departamento de Agricultura de EEUU sobre la norma de 18"	página 43
Cuarentena 37 impuesta por el Departamento de Agricultura de EEUU	página 44

INTRODUCCIÓN

El proyecto ARAP en Nicaragua tiene interés en diversificar los cultivos de productores seleccionados con el fin de determinar si los productores nicaragüenses pueden acceder al mercado de plantas ornamentales en EEUU. Este estudio tiene como objetivo determinar las características del mercado de plantas ornamentales en EEUU; su tamaño y dinámica. Asimismo, el consultor visitará Nicaragua para determinar las posibilidades que tiene el país para entrar a este mercado.

BREVE HISTORIA

Aunque la industria de plantas decorativas en los Estados Unidos se remonta a la década de 1920, para nuestro propósito es suficiente comprender los cambios que han ocurrido desde los años 50. En ese entonces el comprador más grande de plantas decorativas era F. W. Woolworth Co. que contaba con unas 3,200 tiendas. Esta compañía controló el mercado de pequeñas plantas decorativas plantadas en macetas hasta la década de 1960. En los años 50, los productores de Miami y Apopka, Florida enviaban plantas a tiendas distantes por Railway Express; ofrecían un excelente servicio a domicilio con sólo tres días de tiempo de transporte a ciudades como Nueva York y Kansas en el norte e interior de EEUU, lo cual era bastante aceptable para las principales plantas cultivadas en ese entonces, como philodendrom cordatum, pothos wilcoxii y helecho de Boston.

Los productores del norte empezaron a invertir en instalaciones de producción en Florida. Era mucho más barato cultivar plantas en el clima tropical de Florida que en los invernaderos de vidrio del norte. Además, en Florida se contaba con abundante mano de obra a la que se pagaba el salario mínimo, y el capital de inversión que se necesitaba era bastante menor. Se construyeron invernaderos sin calefacción o cámaras frías de listones de madera sobre un marco de madera. Se utilizaban orangeries para suministrar calor adicional durante unos cuantos meses al año, los cuales eran mucho más económicos que los hornos industriales utilizados por los productores del norte. Sin embargo, la lluvia podía destruir los cultivos y las pesadas macetas de barro que se utilizaba incrementaban enormemente los costos de transporte.

No obstante, el desarrollo de la industria de plástico produjo cambios significativos en la industria de plantas ornamentales. La invención de macetas de plástico redujo los costos de flete e incrementó el margen de competitividad de los productores de Florida. Otro suceso significativo a mediados de la década de 1950 fue la fabricación de tela de saran y pliegos de polietileno de gran anchura. El saran se utilizaría en la ampliación de nuevos invernaderos sin calefacción a un costo mucho menor que el de las antiguas estructuras de listones de madera y los pliegos de polietileno proporcionarían un medio barato para mantener temperaturas de invernadero y proteger de la lluvia, lo cual permitiría producir y despachar cultivos más delicados.

Otro gran avance para la industria de plantas ornamentales fue el surgimiento de compañías de camiones especializadas en el transporte de plantas ornamentales. Estos transportistas tenían más flexibilidad que los trenes para realizar entregas y se requería menos manipulación porque podían ir directamente de las fincas a las tiendas sin pasar por los patios del ferrocarril. De este modo, los productores pudieron ampliar su clientela. Este nuevo método de transportar plantas provocó el cierre del Railway

Express en 1965. Se hacían entregas por camión a los almacenes de productos alimenticios de los supermercados y junto con las entregas diarias de productos alimenticios también se repartían plantas a las tiendas.

En la década de 1960 unos cuantos supermercados empezaron a comerciar con plantas de modo que el volumen de ventas incrementó. Los productores de Florida empezaron a extender sus instalaciones de producción y a desarrollar nuevas zonas de producción en el sur de California, en las áreas de San Diego y Half Moon Bay. Varios productores de Brownsville, Tejas también empezaron a dedicarse al cultivo de plantas ornamentales. ¡Había empezado el auge de las plantas ornamentales! La demanda de plantas ornamentales incrementaba a un ritmo constante, a pesar de que todavía constituía un pequeño sector de la industria de floricultura.

La demanda adicional de material de reproducción de plantas ornamentales estimuló el desarrollo de viveros en el exterior y se crearon fincas en Guatemala, Costa Rica, Honduras, Jamaica, Puerto Rico y República Dominicana. Sin embargo, estos viveros en el exterior no podían exportar plantas terminadas a Estados Unidos por la Cuarentena 37 que restringe la importación de plantas sembradas en tierra u otro medio de cultivo. Esta restricción sigue vigente y limita las operaciones en el exterior a enviar sólo esquejes con las raíces descubiertas o acodos aéreos a EEUU. Esta situación ha protegido la industria de plantas ornamentales de EEUU de la producción externa y a bajo costo de productos terminadas. Asimismo, ha permitido la expansión de la producción de viveros en el exterior de plantas madre para abastecer de esquejes y material vegetal enraizado a los productores de EEUU.

Se ha producido, asimismo, una expansión de los canales de comercialización. Si bien la compañía F. W. Woolworth ya no existe, ha sido reemplazada por el concepto de supertiendas. Wal-Mart, Kmart, Home Depot y algunas cadenas de almacenes están bien surtidos de plantas ornamentales y determinan el mercado para los productores actuales. La industria de flores cortadas se ha visto seriamente debilitada por la producción en el exterior y muchos productores recurren a cultivos alternativos, incluso plantas ornamentales. El incremento constante en las ventas totales se ha logrado gracias a las habilidades de comercialización y las demandas de estas grandes cadenas, aunque los precios individuales de las macetas siguen en descenso. Los márgenes no dejan de reducirse y sólo continúan prosperando los productores que mantienen calidad a bajo costo.

RESUMEN DEL MERCADO DE EEUU

Los cultivos de floricultura reportaron ventas de \$3.93 billones en 1998, lo cual representa un incremento de 1% con respecto a las ventas de 1997 y de 57.2% en relación con \$2.5 billones en 1989. Las estadísticas gubernamentales incluyen flores cortadas, plantas para transplantar y de exterior para jardín, plantas de maceta que florecen, plantas verdes y verdes de corte en el estudio de cultivos de floricultura. Estas estadísticas reflejan el espacio total de vivero, número de productores y ventas para cada una de las categorías antes mencionadas. Para mayor información se puede consultar los anexos adjuntos.

Los productores comerciales de floricultura están definidos en el estudio gubernamental como productores con un mínimo de ventas al por mayor de \$10,000. En los 36 estados de mayor producción, el Departamento de Agricultura reporta en la actualidad 14,308 productores. En 1998, había 1,510 productores de plantas ornamentales en comparación con 1,746 en 1997. El estudio también reporta 5,177 productores con ventas mínimas de \$100,000. Aunque sólo constituyen el 36% de los productores, representan el 91% de todas las ventas.

El Resumen de Cultivos de Floricultura de 1998 desglosa los \$3.561 billones obtenidos por firmas con ventas mínimas de \$100,000. Entre las categorías ya mencionadas, las ventas de plantas para transplantar llevan la delantera y reflejan un aumento de 4% a \$1.81 billones en ventas. Esta categoría representa en la actualidad el 51% de las ventas de la producción de floricultura. Los cinco estados que encabezan la lista son California, Michigan, Tejas, Ohio y Florida. Las plantas para transplantar en maceta / de jardín alcanzaron \$821 millones; bandejas \$791 millones y canastas colgantes \$200 millones.

Las plantas de flor en maceta se encontraban en segundo lugar a pesar de haber descendido a \$701 millones, es decir una reducción de 3%. California encabeza este sector con 21% de las ventas. Le siguen las ventas de plantas verdes con \$503 millones. Florida domina este segmento con 63% del total de ventas. Las plantas ornamentales de maceta incrementaron 5% en valor neto mientras las canastas colgantes experimentaron una caída de 22%. Las flores cortadas ocuparon el cuarto lugar con \$419 millones en ventas y el quinto los verdes de corte que aumentaron a \$126 millones o un 8%. Florida también domina esta categoría con 78% de las ventas.

Asimismo, se reportó un incremento de 15% en la extensión cubierta (entre viveros, sombra y cubierta temporal) que alcanzó 1.07 billones de pies cuadrados. De este total, el espacio de los viveros incrementó 22% y alcanzó 654 millones de pies cuadrados; es decir, 61% de toda la extensión cubierta. El espacio de cultivo en plena tierra al aire libre incrementó 32% a 46,763 acres.

Resulta muy interesante observar que aunque el incremento en el total de ventas sólo fue de 1% o aproximadamente \$30,000,000 entre 1998 y 1999, se reportó un incremento de 15% en la extensión cubierta (viveros, sombra y cubierta temporal) que significó 1.07 billones de pies cuadrados. De este total, el espacio de viveros incrementó 22%, a 654 millones de pies cuadrados, o 61% del total de extensión cubierta. ¡Estas cifras significan un incremento de casi 118 millones de pies cuadrados de viveros dedicados a cultivos de floricultura! ¡Si el incremento en ventas de

\$30,000,000 hubiera resultado tan sólo del incremento en la extensión de viveros, que por cierto no es el caso, sólo representaría un rendimiento bruto de \$0.25 por pie cuadrado por año!

Este dato resulta alarmante ya que la capacidad de producción incrementa con tal rapidez que rebasa la demanda sostenible. A fin de vender el producto, se hace necesario bajar los precios o desarrollar nuevos canales de comercialización, o ambas medidas. La tendencia ha sido bajar los precios para incrementar la participación en el mercado y estimular la demanda de consumo, lo cual ha dado resultado hasta cierto punto. Los productores han reportado buenos niveles de demanda de productos y volumen de venta; muchos han podido satisfacer la demanda mediante la compra de productos a pequeños productores. Sin embargo, los precios son tan competitivos que a menudo resulta tan sólo en una "rotación" de ventas para mantener la participación en el mercado y satisfacer a la clientela. Esta situación ha llevado a muchos productores a pensar que si "expanden" operaciones podrían producir por su cuenta para generar ventas adicionales e incrementar su margen de ganancia.

No obstante, al implementar esta estrategia lo que se ha logrado es incrementar la oferta y ejercer más presión sobre el precio. No cabe duda de que se trata de un "mercado de compradores". A través de los años, las grandes cadenas han ejercido mucha presión en los productores para que bajen los precios y continúa la tendencia a demandar plantas de mayor calidad, entregas más frecuentes a sus almacenes, mayor diversidad, ampliación de los términos de crédito y, como si eso fuera poco, precios cada vez más bajos. Sin embargo, el volumen que manejan les permiten determinar el mercado hoy en día.

A pesar de lo anterior, al sacrificar el margen de volumen y concentrarse en el flujo de efectivo y no en la rentabilidad, muchos negocios se encuentran en una situación de debilidad. El año pasado, 67 productores con un volumen de ventas por encima de \$100,000 cerraron sus negocios. Al incumplir con sus pagos se produce un efecto dominó en toda la industria. Los grandes abastecedores de productos de viveros, semillas o esquejes quizá puedan compensar sus pérdidas en el futuro con aumentos de precio o del volumen de ventas, o simplemente saldrán adelante con menos o no obtendrán utilidades durante una o dos estaciones. Sin embargo, para los pequeños productores que venden sus productos a través de los grandes productores o para los intermediarios independientes que comercian con productos del exterior y tratan de desarrollar un nicho en el mercado, cualquier incumplimiento de pago puede significar el fin de su negocio.

Estas cifras demuestran cómo ha aumentado la competitividad en la industria actual. A fin de sobrevivir en este entorno, es necesario producir material de calidad a bajo costo. Para los productores de EEUU la solución está en mecanizar para reducir los costos de mano de obra e incrementar la rotación del espacio de trabajo en bancas, lo cual significa estructuras y diseños de viveros más eficientes para maximizar la utilización del espacio, reducir los gastos de calefacción y refrigeración, y facilitar la implementación de nuevos adelantos tecnológicos en las prácticas hortícolas. Significa, asimismo, la necesidad de computarizar la programación de cultivos y desarrollar su capacidad para utilizar Internet en la venta de sus productos y otras aplicaciones. Quiere decir también que desean y necesitan contar con productores confiables en el exterior que les suministren esquejes de calidad, a precios competitivos.

TENDENCIAS DE IMPORTACIÓN EN EEUU

FATUS (Comercio Exterior de Productos Agrícolas, EEUU) es la división del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos que mantiene el registro de importaciones al país. Los esquejes de plantas madre importados a los Estados Unidos se registran bajo la categoría de plantas de vivero. Esta categoría incluye material de propagación y plantas terminadas. Por ejemplo, la importación de plantas terminadas de Canadá de alrededor de \$145.7 millones representó casi 54% del total de importaciones de plantas de vivero en 1996. Sin embargo, sabemos que a causa de la Cuarentena 37, no se puede importar plantas terminadas de Centroamérica. Asimismo, estos datos no incluyen flores cortadas y, por tanto, proporcionan buenos indicios del tamaño y tendencias del mercado para esquejes del exterior y material vegetal joven de productores centroamericanos.

Estos registros muestran que durante el período de diez años entre 1989 y 1998, las importaciones de Centroamérica crecieron de \$11.4 millones a \$28.1 millones; es decir, un incremento de 147%. En orden de importancia, tenemos que Costa Rica representó 60% de las importaciones a Estados Unidos provenientes de Centroamérica en 1998. Sus exportaciones a los Estados Unidos incrementaron de \$7.1 millones a \$16.8 millones, un incremento de 135%, en los últimos diez años. Le sigue Guatemala con 35% del volumen de ventas de Centroamérica al mercado de EEUU en 1998. Sus exportaciones a Estados Unidos crecieron de \$3.2 a \$9.9 millones, un incremento de 209%, en el mismo período. Siguen El Salvador y Honduras con \$0.7 y \$0.6 millones respectivamente; un porcentaje combinado de 5% en su participación en el mercado.

Miami continúa siendo el principal puerto de entrada a los Estados Unidos, ya sea por flete marítimo o aéreo, a donde se envía con regularidad contenedores de yuca y dracaena al igual que cola de caballo (beaucarnea) y sansevieria. Los funcionarios de APHIS (Servicio de Inspección de Salud de Animales y Plantas) del puerto de Miami verifican que la carga no tenga insectos ni enfermedades antes de transportarla por camión al almacén del importador o, en muchos casos, se coloca en el camión de tal manera que éste pueda hacer su recorrido por las áreas de cultivo de Apopka, Florida para entregar la carga paletizada a determinados productores.

Los embarques por aire los recogen furgones o tráileres en el aeropuerto de Miami, según sea el tamaño del embarque. Por lo general, los corredores esperan el avión y descargan directamente en sus camiones refrigerados para luego llevar la carga a la estación de inspección de APHIS donde se toma una caja de muestra de cada variedad y tamaño por finca. Si se encuentran insectos vivos, huevos o enfermedades, entonces se retiene el lote y se expide un certificado de retención. Luego, el importador tiene la opción de devolver el embarque al país de origen, fumigar la carga con bromuro de metilo o destruir el lote.

En este caso el camión llevará la carga al almacén del corredor donde descargará el contenido en cuartos refrigerados para su posterior inspección interna. Los corredores siempre tratan de detectar cualquier falla por la cual los productores pudieran rechazar el embarque. Con frecuencia el corredor omite esta fase una vez que ha desarrollado confianza en la capacidad de embalaje y manipulación del exportador centroamericano. El corredor también compara la cantidad de cajas recibidas y las cajas facturadas para detectar cualquier discrepancia, después de lo cual notifica a sus clientes la llegada del

producto y, de acuerdo con la decisión del cliente, entregará la carga en su almacén o en la explotación agrícola mediante pago adicional.

COSTA RICA

A mi juicio, cabe afirmar que si examinamos las industrias de plantas ornamentales en Costa Rica y Guatemala, obtendremos un imagen bastante precisa del mercado de EEUU para plantas de vivero provenientes de Centroamérica y podremos determinar el tipo de competencia que enfrenta Nicaragua en el desarrollo de estrategias de introducción a este mercado tan competitivo.

La industria de plantas ornamentales de Costa Rica ha venido desarrollándose desde la década de 1960. Los incentivos gubernamentales en los años 1980 facilitaron la expansión de la industria que en la actualidad es la más grande de la región. Según información del Banco Central de Costa Rica, el área de producción de plantas ornamentales en el país era de 4,500 hectáreas en 1996 y exportaban 23,740 toneladas de productos. Las cifras recopiladas por PROCOMER desde la "ventanilla única de Comercio Exterior, Zonas Francas" indican que el valor de la cosecha de exportación de 1998 fue de \$50.34 millones. Al examinar las cifras del período enero - noviembre de 1999, se calcula un incremento que oscila entre 7% y 10% para el año del calendario de 1999.

Si comparamos la cifra oficial de exportación de \$50.34 millones para Costa Rica en el año 1998 con la cifra oficial de \$16.8 millones de importaciones a EEUU desde Costa Rica, podemos observar que los costarricenses han tenido mucho éxito en desarrollar otros mercados, como el de Europa y Japón donde se han expandido mucho. Estos mercados no tienen las mismas restricciones de cuarentena vigentes en EEUU, de modo que pueden enviar palmeras, ficus y otras plantas terminadas de gran tamaño por flete marítimo. Asimismo, no ha dejado de haber una gran demanda de tallo grande en esos mercados y Costa Rica sobresale en esta especialidad de cultivo.

Esta información coincide con las cifras calculadas para 1997 que presentó Tom McGregor de McGregor Plant Sales en Agritrade en Guatemala en 1998. Aunque se trata de cifras aproximadas, éstas muestran la tendencia general de 60% de ventas a Europa, 30% a Estados Unidos y 10% a Japón. De ahí que amerite hacer una evaluación del mercado europeo.

País	EEUU	Europa	Japón	Total
Costa Rica	\$12,000,000	\$24,000,000	\$ 4,000,000	\$40,000,000
Guatemala	\$ 4,500,000	\$ 9,000,000	\$ 1,500,000	\$15,000,000
El Salvador	\$ 450,000	\$ 900,000	\$ 150,000	\$ 1,500,000
Honduras	\$ 450,000	\$ 900,000	\$ 150,000	\$ 1,500,000

Contenedores con cargas mixtas de tallo de dracaena, sansevieria, beaucarnea y coco para semilla también son embarcados para Estados Unidos. Sin embargo no se puede importar material terminado. Estas plantas de grandes dimensiones se mantienen en buenas condiciones por varias semanas en contenedores refrigerados. Al consolidar estos productos, los corredores de EEUU pueden llenar un contenedor de cuarenta pies y aprovechar la tarifa más barata por kilo. Como promedio se envían entre 9 y 10

toneladas de productos en tráileres de carga, lo cual equivale a alrededor de \$0.25 por kilo a California y \$0.15 por kilo a Miami, un ahorro considerable por costo unitario con respecto al flete aéreo.

Las tarifas de flete aéreo desde Costa Rica a Estados Unidos son comparables o mejores que las de Guatemala. En la actualidad, las tarifas publicadas son de \$0.60 por kilo en embarques de más de 100 Kg. a Miami y \$2.16 de embarques mayores de 300 Kg. a Los Ángeles. Estas tarifas son negociables y los cargadores con capacidad de consolidar embarques semanales de 300 Kg. para arriba pueden negociar tarifas de alrededor de \$1.90 por kilo. Se utilizan embarques aéreos para plantas más pequeñas, livianas y delicadas, por ejemplo pothos, crotons y puntas de schefflera, dracaena y cordyline.

GUATEMALA

Guatemala es el segundo exportador de plantas ornamentales a Estados Unidos después de Costa Rica. Las ventas han venido creciendo constantemente, no así los precios unitarios de venta. La Gremial de Exportadores no Tradicionales tiene un sector de plantas ornamentales bien organizado y activo que ha tomado la delantera en materia de inspecciones de fincas y monitoreo fitosanitario en colaboración con funcionarios de APHIS del Departamento de Agricultura de EEUU. El programa oficial se llama PIPPA y tiene registradas en la actualidad 750 manzanas de fincas que inspeccionan mensualmente para detectar la presencia de insectos y enfermedades.

Tienen la tendencia a especializarse más en producción de vivero de hiedra, marantha, peperomia, cissus y otros cultivos de gran altura y clima fresco. Asimismo, producen buenas cantidades de enredaderas de clima cálido como pothos, cordatum y marble queen. Exportan puntas de dracaena, sansevieria y gran cantidad de beaucarnea a los Estados Unidos pero la mayor parte se envía a Europa. Para mayor información véase el anexo sobre zonas sembradas por cultivo.

Pude visitar a Estuardo Arriaga de Agroinversiones, quien es un corredor de plantas de Centroamérica a Estados Unidos y Europa. Se mostró muy interesado en conversar sobre el potencial del negocio de plantas ornamentales en Nicaragua. En su opinión, las plantas de mayor potencial son yucca grande (Izote) y tallo de dracaena fragans "Massangeana" a Europa y Japón. El tallo grande se ha vuelto escaso en Honduras y Guatemala y estos mercados siempre están en busca de nuevas fuentes. El Izote se cultiva en la costa Atlántica de Costa Rica y en Nicaragua a una altura que oscila entre 1,400 y 1,700 metros por encima del nivel del mar. Las mayores elevaciones producen un tallo de mucho mejor calidad que es el preferido y se suele cultivar para controlar la erosión en las fincas de café; debería desarrollarse bien en zonas como Matagalpa en Nicaragua.

Las palmas de areca también tienen mucha demanda en Europa, sobre todo las especies grandes que pueden embarcarse por mar en tráileres refrigerados. Tanto Europa como Japón permiten la importación de plantas sembradas en tierra, lo cual hace más atractivos estos mercados para plantas grandes terminadas. Aunque se me pidió concentrarme en el mercado de EEUU, pienso que vale la pena mencionar el interés mostrado por Agroinversiones que exporta extensamente a los mercados de Europa y Japón.

Estuardo también es de la opinión que existe una demanda continua de aglaonema Maria a precios que fluctúan entre \$0.14 por esquejes FOB, marantha roja pequeña de 2 – 4” por \$0.04 y marantha roja mediana de 4 – 6” en una escala de \$0.05. Estas plantas tendrían que cultivarse en viveros a un altura aproximada de 2,500 metros a fin de obtener el tamaño pequeño que está en demanda en la actualidad.

La oferta de acodos aéreos de Gold Capella, Trinette y variedades de schefflera de Hong Kong sigue siendo insuficiente. El precio de venta está en el rango de \$0.01 por pulgada. Es decir que una planta de doce pulgadas costaría \$0.12 y un vástago de 20 pulgadas, \$0.20. Estas variedades crecen desde una altura al nivel del mar bajo malla de sombra hasta 1,000 metros a pleno sol. A mayor elevación, más corto y compacto es el esqueje. Sin embargo la producción es lenta y, por lo general, menos rentable para los productores.

Asimismo, hay muy poca producción de sansevieria trifasciata, “golden hahnii”. Estas variedades tendrían que cultivarse bajo malla de sombra entre una altura al nivel del mar y 600 metros de elevación. Una planta madre no desenraizada que mide entre 6 y 8 pulgadas costaría alrededor de \$0.20. Insisto en que esta planta tiene gran demanda en el mercado europeo, es pequeña y se presta al transporte aéreo.

Según Estuardo, Janet Craig Compacta que crece bajo sombra artificial o natural a alturas que oscilan entre 1,500 y 1,800 metros debe continuar teniendo creciente demanda en los mercados de Europa, Japón y EEUU. Un material de entre cuatro y cinco pies que tiene raíces y cuenta con puntas de diez o doce pulgadas generaría alrededor de \$0.75 por pie FOB para Europa y \$1.00 para Japón. Sin embargo, no se puede enviar material con raíces y yemas de este tamaño a EEUU.

Pude entrevistar igualmente a Antonio en Jacobi, S.A., que es el mayor exportador de tillandsia (bromelias) en Guatemala. En la actualidad exportan alrededor de \$750,000 por año y han alcanzado más de \$1,000,000 en el pasado. Hace dos años, CONAB, institución gubernamental que regula los productos forestales, prohibió la cosecha y exportación directa de tillandsia de los bosques de Guatemala. Desde entonces, todas las ventas de exportación provienen de las instalaciones de producción y no han podido crecer a un ritmo que permita satisfacer la demanda.

Hoy en día Jacobi, S.A. tiene 59 variedades en producción comercial. El área de producción es de casi 35 manzanas distribuidas entre tres fincas a distintas alturas y condiciones ambientales apropiadas para cada variedad. No obstante, sólo cuentan con 40 empleados en las tres fincas; una vez establecidas, las plantas de tillandsia no requieren de mucha mano de obra. México y Costa Rica también producen tillandsia. Cabe señalar que el 60% de las ventas se efectúa en Europa, 30% en EEUU y 10% en Japón.

Antonio recomendó el libro III sobre tillandsia de Paul T. Isley como una buena fuente de información para identificar las distintas variedades. Los corredores más confiables que Jacobi ha encontrado son Bill Tiper de Tree Fern Gardens en Apopka, Florida y Tillandsia International en San Francisco. Algunos sitios web interesantes para obtener mayor información son www.jacobi.com.gt y www.airplants.com.

VISITAS A MIAMI

El miércoles 30 de agosto, visité a Randy Goff, gerente general de Foremost Foliage en sus oficinas en Miami. Esta compañía se ha dedicado a la importación de esquejes de plantas ornamentales de Centroamérica durante 14 años. En la actualidad son los mayores importadores de plantas de Centroamérica en Miami; 60% de sus importaciones provienen de Costa Rica, 25% de Guatemala, 10% de Honduras y 5% de El Salvador.

En la actualidad importan entre dos y tres tráileres de tallos mixtos por semana desde Costa Rica. Su principal importación por vía aérea son pequeñas cycas revoluta, pothos, crotos y dracaena. Desde Guatemala importan sobre todo hiedra, marantha y peperomia. En Honduras compran crotons, tallo y puntas de aglaonema y yucca, y de El Salvador importan croton, aralias y aglaonema.

Randy comentaba la competitividad del mercado y recomendó no “perseguir el mercado” en referencia a evitar la tendencia de producir grandes cantidades de los productos que escasean hoy y tener una sobreproducción para cuando las plantaciones empiecen a producir, con la consiguiente caída de precios. La calidad y el precio constituyen aspectos importantes en la importación de plantas; estos dos elementos constituyen una realidad, una necesidad. Sin embargo, para ingresar al mercado y permanecer en él también es necesario cumplir puntualmente con las entregas, aunque en cierto modo éste es un aspecto que se encuentra fuera del control del productor. Se requiere de un servicio de flete aéreo que sea confiable, instalaciones refrigeradas en el aeropuerto y manipulación consciente de parte de los transitarios locales.

En su opinión, continuará la demanda de cycas revoluta, aglaonema y en particular la dracaena y yucca grandes. Su compañía no comercializa tillandsia (bromelias) y considera que éste es un mercado más especializado. Concuera con el gerente de Jacobi en que Tree Fern Gardens de Apopka y Tillandsias International en San Francisco son los dos importadores principales de tillandsia y corredores confiables.

No le ve mucho futuro a la importación de productos trenzados por las restricciones que impone la Cuarentena 37, o regla de 18”, que no permite la importación de plantas enraizadas de más de 18” de alto. Asimismo, no se permite importar plantas en el medio en que desarrollaron raíces. Por lo tanto, es necesario lavar y embarcar las plantas con las raíces expuestas, lo cual con frecuencia resulta en defoliación de las plantas a la llegada y muchos productores se han vuelto recelosos de las importaciones de trenzas de schefflera y ficus con las raíces expuestas.

A juicio de Randy, pudiera ser muy tarde para que Nicaragua empiece a desarrollar una industria de plantas ornamentales. Su sentir era que el país tiene demasiados problemas políticos y económicos, su infraestructura es mala y se carece del conocimiento necesario como para competir en la producción de plantas ornamentales con los otros productores centroamericanos. En este sentido, se mostró particularmente preocupado por lo que él llama “el aspecto de la puntualidad”; el cumplimiento de las fechas y horas de embarque de parte de las compañías de transporte aéreo locales al igual que el manejo preciso de los ciclos de rotación de cultivos por productores sin experiencia.

Para aquellos que tienen acceso a Internet, una visita a la página web de Foremost Foliage, www.foremostfoliage.com, les dará una idea del tipo de plantas que importan de Centroamérica, los tamaños que predominan y la estructura de precios de mayoreo.

Otros corredores en la región de Apopka, Florida, como Karen Pumphrey de Costa Verde Imports, Jeff Welker de R.P. Welker, Wayne Tai o Jim Evelyn de Global Foliage, Larry Baruse de South Florida Plants, Darlene de Plantas Excelentes y las compañías American Foliage, Stewron, Dracaena Cane Corp. han venido importando plantas de la región centroamericana por años. Siempre están en busca de nuevos abastecedores que sean confiables. En conversaciones telefónicas con Costa Verde y R.P. Welker pude apreciar que estarían interesados en obtener más cantidades de aglaonema y marantha roja pequeña, mientras que Dracaena Cane Corp se encontraba en busca de nuevas fuentes de tallo.

El martes 31 de agosto, pasé el día en la estación de inspección de APHIS en el aeropuerto de Miami. Me acogieron con mucha amabilidad el Sr. Gordon T. Mwaoka, su director, Ronald G. Lee, oficial PPQ (Plant Protection and Quarantine – Protección de Plantas y Cuarentena), el patólogo Fred Zimmerman, el entomólogo de plantas Tom Skarlinsky y Fernando Lenis. Pude obtener copia de la Cuarentena 37 para futura referencia de los gerentes de ARAP. Además, obtuve varios folletos sobre cuestiones específicas, como materiales de embalaje que se podría utilizar.

En la actualidad, APHIS no cuenta con un representante en Nicaragua, Sin embargo, esto no impediría que los nicaragüenses pudieran exportar si adquirieran el correspondiente certificado de origen y certificado fitosanitario de las autoridades locales pertinentes. No obstante, tendrían que ser más diligentes en lo que se refiere a la inspección inicial de plantas importadas de una nueva fuente. Estos funcionarios mantienen un registro de los problemas particulares encontrados en cada finca y si alguna vez descubren insectos o enfermedades en algún cultivo específico o en las plantas de un exportador determinado, en lo sucesivo examinarán muy cuidadosamente sus embarques para detectar esas plagas.

La principal preocupación de APHIS es evitar la introducción de nuevos insectos o enfermedades a los EEUU que podrían afectar a los productores del país. La oficina de Miami recibe actualmente cerca del 80% de todas las plantas importadas a Estados Unidos de todos los países extranjeros y toma su trabajo con mucha seriedad. Si se encuentran insectos vivos, huevos o patógenos de plantas, el importador tiene la opción de devolver el producto al cargador, fumigarlo o destruirlo. La decisión del importador dependerá de la tolerancia de los cultivos al metilo de bromuro, el valor del producto retenido, qué tan perecedero sea el producto, la plaga u organismo encontrado.

Asimismo, visité al cónsul de Costa Rica para indagar sobre la escala salarial en Costa Rica, los incentivos gubernamentales a los inversionistas agroindustriales, disponibilidad de flete aéreo, etc. Sin embargo, por ser fin de semana del Día del Trabajo, el consulado cerró temprano y no pude obtener documentación escrita para respaldar la información recibida de otras fuentes.

VIAJES DE CAMPO A NICARAGUA

El lunes 4 de septiembre, visitamos las instalaciones de almacenamiento refrigerado de FRIGORÍFICOS APENN / PL-480 en el aeropuerto de Managua y una instalación regional en Sébaco. Las instalaciones en el aeropuerto contaban con tres cuartos fríos; una unidad de 15' x 20' x 10' y dos cuartos de 30' x 20' x 10'. Se estableció un cuarto grande para alimentos congelados; los otros se mantenían a una temperatura de 3° C más o menos. De acuerdo con los gerentes, ambos cuartos tenían la capacidad de mantener las temperaturas más cálidas que requieren las plantas tropicales, es decir de 15° C.

Si suponemos que la dimensión promedio de una caja es de 3 pies cúbicos con un peso de 15 kilos y que el 60% de un cuarto frío podría ser utilizado efectivamente, el cuarto frío más pequeño tendría la capacidad de mantener 600 cajas o 9,000 kilos. Si utilizamos un valor promedio moderado de \$32.00 por caja, equivaldría a \$19,200 de producto. Si los productores pudieran organizar un embarque semanal a California y uno semanal a Miami, sólo el cuarto frío pequeño podría sostener un negocio de exportación de plantas ornamentales de \$2,000,000.

Entre el martes y el jueves visité a productores de Matagalpa, Jinotega, Miraflores, Estelí, Ticuantepe, Catarina, Niquinohomo y Managua. En la región de Matagalpa y Jinotega, la mayoría de los productores expresaron interés en la producción de flores cortadas para el mercado local. No parecieron entusiasmarse mucho con la idea de exportar o producir "plantas ornamentales". En Miraflores, su interés principal parecía ser el cultivo de verdura orgánica. Necesitan mucho apoyo en este aspecto, incluso para establecer las normas de calidad del mercado local. Mostraron cierto interés en la idea de exportar tillandsia pero no pareció gustarles mucho la idea de cosechar plantas silvestres por considerar que no era conveniente desde un punto de vista ecológico.

Aparentemente, los productores de las regiones de Ticuantepe, Catarina, Niquinohomo y Managua se centraron más en las plantas ornamentales y la producción de plantas para transplantar para el mercado local. Se mostraron deseosos de aprender más acerca de técnicas modernas de producción; abiertos y deseosos de formar algún tipo de asociación de productores que pudiera ayudarlos como grupo a mejorar la calidad y diversidad de los productos que ofrecen actualmente en el mercado local y con el tiempo exportar.

Compré una variedad de plantas de las distintas zonas para exhibirlas durante la demostración del sábado. La variedad de plantas era limitada y, en general, de poca calidad. En general, los productores tenían poco o ningún conocimiento del uso de hormonas de enraizamiento, bancas de enraizamiento o necesidades de pulverización para mejorar el desarrollo radicular de las plantas. Para muchos era bastante aceptable que sobrevivieran entre 30 y 40 plantas de cien sembradas. No se hacía un proceso de selección para tratar de mejorar el material vegetal con el tiempo. La idea de "plantas madre" para producir esquejes de calidad para sus propias necesidades les era totalmente ajena, salvo para unos cuantos productores de crisantemos y aún en su caso, la calidad de las plantas madre era totalmente inaceptable para la producción comercial.

El concepto de plantas “ornamentales” no parecía estar claro. El interés principal era cortar flores y luego, sembrar en macetas plantas que florecen. También pude apreciar cierto interés en “verdes de corte”, de modo que después de pasar 5 días visitando zonas de producción y productores, decidí modificar mi presentación para incluir algunos conceptos básicos sobre la industria de plantas ornamentales y entrar en menos detalle sobre el mercado de EEUU, al igual que describir algunas plantas específicas con potencial comercial. Explique exactamente a lo que nos referíamos con “plantas ornamentales” durante mi presentación e intenté enfocar su potencial para el mercado de exportación.

RESUMEN DE OBSERVACIONES

No me cabe ninguna duda de que Nicaragua cuenta con la tierra y los recursos hídricos necesarios, al igual que las condiciones climáticas para iniciar la industria de plantas ornamentales y abastecer de esquejes y material vegetal de calidad al mercado de EEUU, Europa y Japón. La mano de obra es la más barata de la región y se le puede capacitar muy bien para este tipo de actividad que no requiere preparación académica sustancial.

Aunque la infraestructura actual es inferior a la de Costa Rica y Guatemala, es bastante adecuada para facilitar la producción, transporte y manipulación de plantas ornamentales. Las carreteras son adecuadas y están siendo mejoradas. Se tiene acceso a telecomunicaciones y el servicio de celulares está en expansión. Se tiene acceso a Internet en Managua y las zonas visitadas. El almacenamiento refrigerado en el aeropuerto, Sébaco y Jinotega es adecuado y puede crecer para satisfacer la demanda en el futuro. Asimismo, se tiene acceso a transporte por camiones refrigerados desde las fincas al aeropuerto.

Fue muy interesante observar la actitud de la administración del proyecto Miraflores en Estelí. Son en extremo conscientes en términos ecológicos y sus esfuerzos están encaminados a desarrollar una operación agrícola de verdura orgánica para el mercado local. Aunque todos los entrevistados afirmaron que el cultivo orgánico de verdura no obtiene ninguna prima localmente, sacrifican con facilidad 50% de sus cosechas por las plagas de insectos que podrían controlar con el uso racional de pesticidas registrados. Asimismo, cuando se recomendaron algunos agentes virales u hongos “orgánicamente aprobados”, la respuesta fue que estaban en busca de “cepas locales” y no se sentían cómodos con la “importación de cepas foráneas” porque perturbarían el medio ambiente natural.

Si bien la suya es una actitud digna de elogio y muy aceptable en muchas comunidades europeas, constituye un lujo costoso en las condiciones reales de Nicaragua. Estos productores parecían estar cerca del nivel de subsistencia y podrían beneficiarse mucho del uso racional de pesticidas registrados pero en apariencia fueron empujados a este modelo “orgánico” por los administradores nicaragüenses del proyecto. Menciono esto porque en la actualidad no se deriva ninguna ventaja de mercado de “plantas ornamentales orgánicas” y sin el uso racional de ciertos insecticidas y funguicidas, no podrán producir la calidad de plantas requerida en el mercado de exportación.

Hablando con productores locales, era obvio que el financiamiento local es muy costoso, según ellos llegaba fácilmente al 40% después de agregar todos los cargos, además de requerir colaterales altos. El gobierno puede compensar esta situación, en parte, mediante incentivos a los exportadores no tradicionales. Las importaciones libres de impuestos de materiales de producción y la exención de impuestos para los productores de plantas ornamentales son incentivos que debieran hacer atractiva la exportación de plantas ornamentales para los productores. Además, la adquisición de divisas será un beneficio agregado para aquellos que decidan volverse exportadores.

RECOMENDACIONES

Como lo expresé en mi presentación final, creo que la recolección, preparación y exportación de tillandsia tiene mayores posibilidades de obtener resultados a corto plazo. Sería recomendable catalogar las variedades existentes, su situación según las reglas CITES y su potencial para producirlas comercialmente. Para mayor detalle, véase la presentación final en Power Point.

Es importante asimismo que los productores se organicen en algún tipo de gremio o asociación, lo cual les proporcionaría economía de escala para la importación de materiales necesarios y compensaría algunos costos fijos de operación cuando empiecen a exportar. De esta manera podrán aprovechar mejor los programas de ayuda internacional y tratar con las agencias gubernamentales responsables de dar seguimiento a las importaciones de plantas.

También soy de la opinión que es recomendable estudiar los mercados de Europa y Japón. Mi investigación reveló que Europa importa en la actualidad el doble de plantas ornamentales que el mercado de EEUU. Japón, a su vez, paga un precio superior por el material que obtienen de Centroamérica. Estos dos mercados podrían ser de considerable interés para los productores de plantas terminadas de grandes dimensiones, que en muchos casos podrían cosecharse en las fincas de café.

Sugiero asimismo el desarrollo de al menos tres modelos de unidades de producción en tres zonas geográficas distintas, que deberían tener por lo menos tres variedades diferentes de plantas ornamentales por unidad. Asimismo, se recomienda instalar y utilizar sistemas de riego moderno, fumigación y producción. También debería construirse un pequeño vivero para utilizarlo como lugar de enraizamiento y enseñar prácticas de propagación. Estas unidades deberían servir para enseñar a productores, técnicos y agrónomos prácticas específicas utilizadas por los productores modernos de plantas ornamentales. Las experiencias obtenidas en cada área pueden servir para elaborar manuales detallados de producción y ayudar así en el proceso de aprendizaje de nuevos productores.

En general, los productores nicaragüenses necesitan aprender a pararse en sus propios pies. Todavía hay muchos que parecen estar acostumbrados a recibir dádivas internacionales y ésta no es la respuesta. Otros piensan que hay demasiadas barreras políticas y económicas en su camino; de acuerdo, hay muchas dificultades que vencer pero ninguna es insuperable. El desarrollo de la industria de plantas ornamentales es una alternativa viable a la producción agrícola de subsistencia, aunque se requiere más enseñanza y orientación. La contratación de Gilma Ramírez Umaña es un buen paso en la dirección correcta. Su libro "La Producción de Aglaonema Commutatum en Costa Rica" es un ejemplo excelente de su capacidad y conocimiento de las técnicas de producción actualmente en uso en Costa Rica y muy aplicables para los productores nicaragüenses. Creo que ella será un gran recurso para mejorar la calidad de las plantas producidas para el mercado local y, en especial, para los productores que decidan emprender el camino al escenario internacional.

Incluso es posible que sean de mayor importancia las tarifas de flete aéreo a Miami y Los Ángeles que están vigentes en Nicaragua. Sin negociaciones, las tarifas de flete aéreo son competitivas con las de Costa Rica y Guatemala. Estos países pagan en

la actualidad US\$0.60 y \$1.90 por kilo a Miami y Los Ángeles respectivamente. La cotización que obtuvo el personal de ARAP fue de \$0.50 y \$1.00 por kilo a los mismos mercados. Un pequeño programa de embarques semanales de 1,000 kilos a Los Ángeles y 1,000 kilos a Miami podría significar una ventaja de \$1,000 por semana sobre sus competidores. Se podría alcanzar este volumen con tan sólo tres hectáreas en producción.

Se podría establecer una operación con vivero sin calefacción completo, de calidad, que incluya postes de acero, cable de ¼ “, malla de sombra importada, riego y una unidad de almacenamiento refrigerado en la finca por alrededor de \$50,000 por hectárea, más los costos de plantas, que variarían en dependencia de las especies. Una operación con vivero completo, de construcción francesa de calidad, alcanzaría un costo de \$270,000 por hectárea, con una estructura de acero con ventilas de techo y techo doble de polietileno inflable pero sin bancas de trabajo, plantas o riego. Un vivero independiente de arco de polietileno (poly stand-alone hoop house) costaría menos de la mitad y probablemente sería suficiente para iniciar operaciones.

Lo que no recomendaría es empezar con las instalaciones más baratas que se pueda adquirir. La mayoría de productores principiantes están muy conscientes de las reducciones de costo pero ahorrar en viveros, viveros sin calefacción, compras de plantas madre, equipo de riego y de spray al igual que en la construcción de instalaciones de almacenamiento refrigerado resulta a menudo ser el ahorro más caro que hayan hecho. La calidad de las instalaciones constituye la manifestación del compromiso y dedicación de un productor. Provoca confianza en los compradores que visiten la operación antes de contratar al productor en forma permanente. Asimismo, le daría al productor una ventaja en el mercado sobre los productores mediocres que no reinvierten las utilidades en actualizar sus instalaciones. A fin de cuentas, la reducción en los costos de mantenimiento, costos de operación más bajos e incremento en las cosechas obtenidas como resultado de condiciones de producción más uniformes compensará con creces los costos iniciales de operación. Si el productor tiene un presupuesto limitado, es mejor hacer menos pero hacerlo bien.